

事例 10 川崎汽船㈱、㈱商船三井及び日本郵船㈱による定期コンテナ船事業の統合

第 1 本件の概要

本件は、外航貨物海運業を営む川崎汽船株式会社（法人番号8140001005720）（以下「川崎汽船」という。）、同業を営む株式会社商船三井（法人番号4010401082896）（以下「商船三井」という。）及び同業を営む日本郵船株式会社（法人番号7010001023785）（以下「日本郵船」という。また、川崎汽船、商船三井及び日本郵船を併せて「当事会社」という。）が、外航貨物海運業のうち各社の定期コンテナ船事業を統合すること（以下「本件行為」という。）を計画したものである。

関係法条は、独占禁止法第 10 条及び同法第 16 条である。

（参考）海外競争当局との連絡調整

本件について、海外競争当局も審査を行っており、当委員会は、欧州委員会、チリ国家経済検察庁等との間で情報交換を行いつつ審査を進めた。

第 2 一定の取引分野

1 役務範囲

定期コンテナ船事業は、外航貨物海運業者が寄港地、寄港日をあらかじめ決め、公表した運航スケジュールに沿って定期的にコンテナを輸送する事業のことをいう。

コンテナの輸送事業については、貨物をユニット化した国際規格のコンテナを専用に運ぶ船舶（コンテナ船）を用いて輸送するコンテナ船事業と、貨物をそのままの荷姿で船積みして輸送する在来船事業がある。コンテナ船はコンテナを専用に輸送する船舶であるのに対し、在来船はコンテナに入らない大型貨物だけでなくコンテナの輸送も可能な船舶であり、コンテナの輸送という点においてコンテナ船事業と在来船事業の間には一部需要の代替性があるとも考えられる。しかしながら、在来船は船舶に貨物を積卸しするためのクレーンを備えている場合が多く、クレーン設備が無い港でも貨物の積卸しが可能であるのに対し、コンテナ船は輸送効率を上げるために船舶にクレーンを備えるスペースを設けておらず、クレーン設備を有する港でなければ貨物の積卸しができないといった違いがある。また、コンテナ船は在来船に比べて輸送効率が良く、現在では、コンテナについてはコンテナ船による輸送が大半を占めており、在来船によるコンテナ輸送は港湾設備が整備されていない一部の限定的な地域間の輸送にとどまっている。したがって、コンテナ船事業と在来船事業との間の需要の代替性はほとんど認められない。

また、外航貨物海運業者にとって、既存のコンテナ船又は在来船を他方に改造するのには多大な費用と時間が掛かり、その切替えは容易ではないことから、供給の代替性は認められない。

以上から、本件では、「定期コンテナ船事業」を役務範囲として画定した。

2 地理的範囲

(1) 貨物の輸送方法等

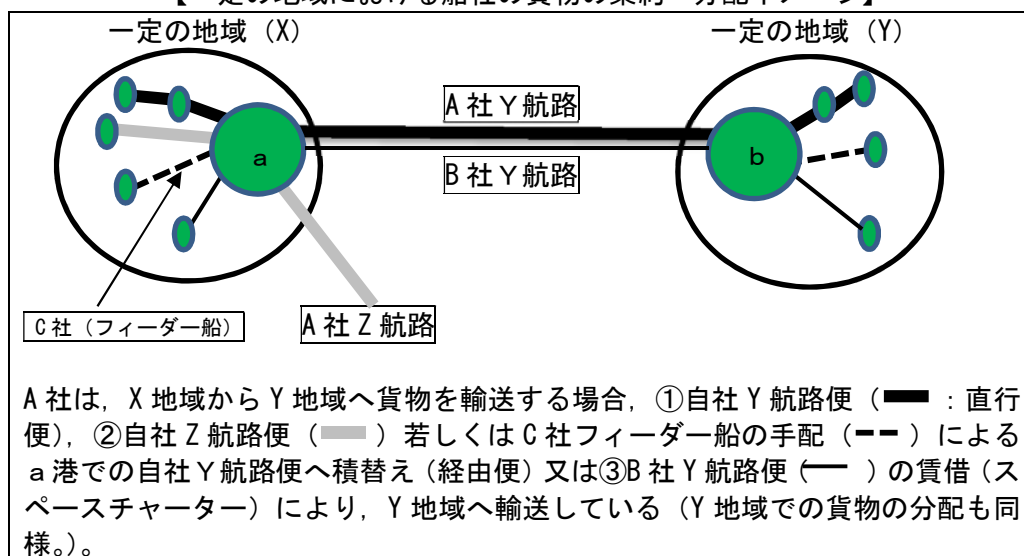
多くの荷主は、自らの所在地から港まで貨物を輸送するコスト等を考慮し、荷主の所在地に最も近い港から荷受人の所在地に最も近い港の間を運航する船社の定期コンテナ船サービスを利用している。もっとも、船社を選定するに当たっては、利用したい港間に直行便を運航している船社だけでなく、運賃、輸送日数等を比較して同程度であれば、経由便を運航している船社も選定候補としている荷主がほとんどである。

したがって、需要の代替性の観点からは、直行便と経由便にかかわらず、特定の港から、別の地域内における特定の港までを結ぶ航路ごとに地理的範囲を画定することが考えられる。

一方、各船社の定期コンテナ船事業の実態をみると、特定の港間のみを往復運航するサービスのみを提供しているわけではなく、一定の地域内における複数の港に寄港して各港からの貨物を集約し、他の地域に輸送して輸送先の地域内における複数の港へ貨物を分配するという形でサービスを提供している。例えば、東アジアと北欧州を結ぶ航路においても、日本郵船が日本の港と北欧州地域の港間を運航しているのに対し、川崎汽船は、日本の港とベトナムの港（ホーチミン港）間を運航する便で貨物を日本からベトナムへ輸送し、同地で東アジアと北欧州を結ぶ航路を運航する便に積み替える方法や、フィーダー船社と呼ばれる比較的近距離の港間の輸送を行う船社を自社で手配し、当該フィーダー船社を使って日本からベトナム、香港、シンガポール等へ貨物を輸送し、これらの地で自社の東アジアと北欧州を結ぶ航路を運航する便に貨物を積み替える方法により、日本から北欧州地域の各港へ貨物を輸送している（経由便）。

また、船社は、フィーダー船社を手配する以外にも、他の船社の輸送スペースを賃借する方法（スペースチャーター）や、自社の便の寄港地を変更することで、一定の地域内（X）のいずれの港から、別の地域内（Y）のいずれの港にも貨物を輸送している。

【一定の地域における船社の貨物の集約・分配イメージ】



(2) 検討

以上を踏まえると、本件では、当事会社及び競争事業者が、貨物を集約又は分配している一定の地域間を結ぶ各航路ごとに地理的範囲を画定することが適当であると考えられる。

また、各航路には往航と復航があるが、往航と復航では需要者が異なり、かつ、発着地が逆であるなど輸送サービスの内容も異なることから、各航路の地理的範囲は往航と復航でそれぞれ画定することが適当である。

当事会社は、下表の番号１から１２の各航路（発着地が我が国を含む地域であるものに限る）において定期コンテナ船事業を行っており、各航路の往路と復路について地理的範囲を画定した。

なお、下表の番号１から１２までの各航路のうち、発着地を極東としている航路については、北米や中南米西岸など、極東から東へ向けて運航する航路であり、その場合、ほとんどの船社が、費用や寄港地の制約から航路上遠回りとなる東南アジアで集荷することなく、極東地域でのみ貨物を集荷している。他方、発着地を東アジアとしている航路については、北欧州や南米東岸など、東アジア地域から西へ向けて運航する航路であり、その場合、ほとんどの船社が航路の途中地点にある東南アジアへも寄港し、貨物を集荷している。

以上のような実態から、番号１から１２までの各航路については、発着地が東アジアのものと極東のものが混在している。

番号	航路（往航／復航別）
１	東アジア＝北欧州航路
２	東アジア＝地中海航路
３	極東＝北米西岸航路
４	極東＝北米東岸航路
５	極東＝中南米西岸航路
６	東アジア＝南米東岸航路
７	極東＝豪州東岸・ニュージーランド航路
８	東アジア＝豪州西岸航路
９	東アジア＝中東航路
１０	東アジア＝インド亜大陸航路
１１	東アジア＝アフリカ東岸航路
１２	東アジア＝南部アフリカ航路

また、東アジア域内では、当事会社及び主な競争事業者は、直行便又は経由便を使って東アジア域内全体にわたる各港において貨物を集約・輸送することが可能であるため、これらをまとめて東アジア域内航路として地理的範囲を画定することも考えられる。しかしながら、東アジア域内では、日韓航路や日中航路など特定の二国間のみを輸送するフィーダー船社が数多く存在しており、また、当事会社も特定の二国間の輸送を行っている。

したがって、東アジア域内の航路については、より慎重に検討する観点から、地理的範囲を下表の番号１３から１５までの各航路に分けて画定して検討することとする。

番号	航路（往航／復航別）
1 3	日本＝中華圏航路
1 4	日本＝東南アジア航路
1 5	日本＝韓国航路

第3 本件行為が競争に与える影響

前記第2で画定した一定の取引分野のうち、番号14の「日本＝東南アジア航路（往航）」及び「日本＝東南アジア航路（復航）」以外は水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当するため、以下ではこれらの航路について検討する。

1 日本＝東南アジア航路（往航）

(1) 当事会社の地位及び競争事業者の状況

「日本＝東南アジア航路（往航）」における当事会社及び一部の競争事業者の市場シェアは下表のとおりである。HHIの増分は約200であるが、そのほかの競争事業者の正確な市場シェアが不明であり、本件行為後のHHIが不明であることから、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しないものとして検討した。

【平成28年における日本＝東南アジア航路（往航）の市場シェア】

会社名	市場シェア
日本郵船	約10%
A社	約5%
B社	約5%
商船三井	約5%
川崎汽船	0－5%
C社	0－5%
D社	0－5%
E社	0－5%
F社	0－5%
G社	0－5%
その他	約65%
合計	100%
合算市場シェア：約20%	

「日本＝東南アジア航路（往航）」においては、本件行為後の当事会社の合算市場シェアは約20%となるが、A社やB社をはじめ一定程度の市場シェアを有している多数の競争事業者がおり、また、これらの船社の多くはアジア域内に本社を置き、「日本＝東南アジア航路（往航）」のコンテナ輸送を当該船社における主要サービスの一つと位置付けて

提供している。

また、競争事業者の供給余力が一定程度認められる。

(2) 参入

船社による寄港地の変更は容易かつ一定の頻度で行われており、これまで東アジア域内において日本に寄港していなかった船社が、日本に寄港することにより「日本＝東南アジア航路（往航）」に新規参入することに特段の障壁はないと考えられる。

したがって、参入圧力が一定程度認められる。

(3) 需要者にとっての取引先変更の容易性

荷主は、入札や相見積りの方法により、複数の船社から見積りを提出させ、運賃等の輸送条件について複数の船社と交渉し、各社の条件を比較・検討した上で、利用する船社を決定している。

また、荷主アンケート等によれば、当事会社らの邦船社と海外船社との間でサービス面の差異は小さくなく、多くの荷主が、船社を選定する際は運賃が最も重要であるとしており、仮に本件行為により当事会社の運賃が値上がりした場合、ほとんどの荷主が、海外船社へ利用を切り替える又は海外船社の利用割合を増やすとしている。そして、実際にこれまでも運賃等の条件を比較考量して荷主による海外船社への切替えや利用割合の移行が頻繁に行われている状況にある。

したがって、需要者は取引先を容易に変更できると認められる。

(4) 小括

以上から、本件行為により、当事会社の単独行動又は競争事業者との協調的行動によって、「日本＝東南アジア航路（往航）」の定期コンテナ船事業に係る取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと認められる。

2 日本＝東南アジア航路（復航）

(1) 当事会社の地位及び競争事業者の状況

「日本＝東南アジア航路（復航）」における当事会社及び一部の競争事業者の市場シェアは下表のとおりである。HHIの増分は約500であるが、そのほかの競争事業者の正確な市場シェアが不明であり、本件行為後のHHIが不明であることから、水平型企业結合のセーフハーバー基準に該当しないものとして検討した。

「日本＝東南アジア航路（復航）」においては、本件行為後の当事会社の合算市場シェアは約30%となるが、H社やI社をはじめ一定程度の市場シェアを有している多数の競争事業者がおり、「日本＝東南アジア航路（往航）」と同様に、これらの船社は「日本＝東南アジア航路（復航）」のコンテナ輸送を当該船社における主要サービスの一つと位置付けて提供している。

また、競争事業者の供給余力が一定程度認められる。

【平成２８年における日本＝東南アジア航路（復航）の市場シェア】

会社名	市場シェア
商船三井	約１５％
日本郵船	約１０％
H社	約１０％
I社	約１０％
川崎汽船	０－５％
J社	０－５％
K社	０－５％
L社	０－５％
M社	０－５％
N社	０－５％
その他	約５０％
合計	１００％
合算市場シェア：約３０％	

(2) 参入

復航においても、前記１(2)のとおり、参入圧力が一定程度認められる。

(3) 需要者にとっての取引先変更の容易性

復航においても、前記１(3)のとおり、需要者は取引先を容易に変更することができると認められる。

(4) 小括

以上から、「日本＝東南アジア航路（復航）」については、本件行為により、当事会社の単独行動又は競争事業者との協調的行動によって、「日本＝東南アジア航路（復航）」の定期コンテナ船事業に係る取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと認められる。

第４ 結論

本件行為により、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。